ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN—POLONIA
VOL. XXVIII, 12 SECTIO H 1994

Zakład Ekonomii i Gospodarki Przestrzennej
Filii UMCS w Rzeszowie

Bogusław ŚLUSARCZYK

Einige Anmerkungen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit

Kilka uwag dotyczących istoty międzynarodowej konkurencyjności

Internationale Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft ist relativ neue sozialwirtschaftliche Kategorie. Ihre Wesendebatte begann am Anfang der siebziger Jahre und dauert bis jetzt. Ereignisse und politisch-wirtschaftliche Prozesse, die sich sowohl im Weltwirtschaftausmaß als auch innerhalb der in den einzelnen Westländern funktionierenden Gruppen, auch im Rahmen der Einzelländer vollziehen, bilden neue Anregungen zu den Betrachtungen vom theoretischen und praktischen Charakter über das Wettbewerbsmodell, seine Methoden und Richtungen nicht nur zwischen Integrationsbanden sondern auch zwischen Volkswirtschaften, ihren Zweigen und Unternehmen. Zu den wichtigsten Ursachen der Zunahme des Interesses an dieser Kategorie kann man zählen:

— Internationalisierung der Produktion und Globalisierung der Weltwirtschaft,

— Prozesse der Liberalisierung internationaler wirtschaftlicher Verknüpfungen, besonders Liberalisierung internationaler Handelsumsätze und finanzieller Strömungen,

— Integrationsprozesse in den Industrieländern und Desintegration in den Entwicklungsländern,

— dynamische Entwicklung der Neuindustrieländer,

— wissenschaftlich-technische Revolution, die sich auf die neuen Technologien stützt. Ihr Erfolg ist schnelle Entwicklung vor allem des Fernmeldeverkehrs und dynamische Informatikentwicklung,

— systemhafte und institutionelle Veränderungen in Ost- und Zentraleuropa, Zerfall des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe.

Obengenannte Voraussetzungen entscheiden über dauernde Aktualität der Wettbewerbsfähigkeitsdebatte und verlangen ihre Analysierung unter

permanent wechselnden Inner- und Außerbedingungen. Jedoch unmittelbarer Antrieb des lebhaften Interesses für diese Kategorie von Westökonomisten war: die Energetik- und Brennstoffkrise und ein Zusammenbruch des Währungssystems, dessen Erfolg u.a. der Übergang zum elastischen Währungskurs am Anfang der siebziger Jahre war. Eben diese Ereignisse und Prozesse verursachten eine Vergrößerung des Ausmaßes der Wettbewerbsfähigkeitsanalyse d.h. ihre Beziehung auf die Volkswirtschaft als das Ganze. Bisher war sie ein Kennzeichen des Unternehmens, seiner Branchen und Wirtschaftszweigen. Deshalb knüpfen verschiedene Versuche der Bezeichnung dieses Begriffes in der Westliteratur an die Errungenschaft en der klassischen Ökonomie.

Im allgemeinen ist unter dem Begriff „internationale Wettbewerbsfähigkeit" zu verstehen [1]: die Fähigkeit der Unternehmen jeweiligen Landes zur erfolgreichen, wirtschaftlichen Kampfführung auf den Weltmärkten relevanter Güter, dessen Erfolg ihr Verkauf mit optimalen Vorteilen ist. Der Begriff „Wettbewerbsfähigkeit" ist nicht identisch mit der Bezeichnung „Wettbewerb", die dem Evolutionswechsel in der Entwicklung der Marktwirtschaft unterworfen war.

Infolge der historischen Wandlungen, die vor allem auf neuen, die Organisation und die Institution betreffenden Lösungen der Marktwirtschaft beruhten, änderte sich auch die Wettbewerbskonzeption.[2] Dieser Ausdruck hat aktuell mindestens zwei Bedeutungen, nämlich:

— erste, die betont, daß der Wettbewerb ein gesellschaftlicher, auf dem Markt einzelne Unternehmungen koordinierender Mechanismus ist. Dies bedeutet, daß er große Organisations-, Alokations- und Proeffektivitätsaufgabe erfüllt und gesellschaftliche Arbeitsteilung und eine Verteilung der Wirtschaftsbestände beeinflußt. Die Koordinationsfähigkeit wird durch angemessen differente wirtschaftspolitische Maßnahmen und Methoden geschützt;

— zweite betont den Aspekt individueller Handlungsweise des Unternehmens, dessen Ziel das Überleben auf dem Markt oder die Erschließung neuer Absatzgebiete ist. Solche Handlungsweise wird teilweise anthropologisch gerechtfertigt (als der Menschennatur entsprechend). Sie kann

---

[1] Vgl. H. Jürgensen: Internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen. Bestandsaufnahme und Zukunftsperspektiven, [in:] Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Tübingen 1986, S. 241; auch D. Orlowski: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, Göttingen 1982, S. 11.

[2] J. Huffschmid: Wettbewerb oder Wettbewerbsfähigkeit? Brisante Wandlung eines wirtschaftspolitischen Imperativs, [in:] Politische Ökonomie im Wandel, (Hrsg.) A. Schikora, Marburg 1992, S. 102—103.

auch teilweise als Ergebnis objektiver Pression begründet sein, die aus dem Privateigentum der Produktionsmittel folgt. Tätigkeitsunternehmungsgeist in diesem Bereich wird durch Normen, Sitten und Ziele des Wettbewerbs bestimmt.

Diese Bezeichnungen sind doch gegeneinander komplementar, denn sie betreffen den Funktionierungsmechanismus der modernen Marktwirtschft, dessen Wirkung durch Steuernormen und Ziele der Wirtschaftspolitik eines Staates verbessert wird. Die Wettbewerbsfähigkeit ist wiederum mit analytischer Konzeption der relativen Fähigkeit des Unternehmens, Sektors oder der Wirtschaft im Vergleich mit anderen Wirtschaftssubjekten zur Herstellung neuer, technologisch intensiver Güter, Lösung neuer technischer Probleme, Erreichung großer, immer wachsender Erträge bei großem Beschäftigungsausmaß und relativ hohem Lohnstand verbunden.

Diese Konzeption hat auch dynamischen Charakter und sollte in längeren Zeiträumen betrachtet werden. Das ist die wichtige Voraussetzung *sine qua non* für Begreifen der Tendenz der Bezeichnung des Charakters komparativer Vorteile der miteinander wetteifernden Subjekte. Es folgt auch aus dem Unternehmensverhalten auf dem Markt, das von der langfristigen Rechnung und von den Vermutungen unter den Nichtpreiswettbewerbsbedingungen abhängt. Das Modell dieses Wettbewerbs wird durch die Struktur- und Innovationswandlungen determiniert. Diese haben einen langfristigen Charakter aus Organisations-, Technik- und Finanzgründen. Die Wettbewerbsfähigkeit ist also ein darüber informierendes Kennzeichen, in welchem Ausmaß die in einer Volkswirtschaft hergestellten Güter und Dienstleistungen den auf den Weltmärkten gestellten Anforderungen gewachsen sind. Und zugleich bleiben Realeinkommen der Einwohner auf der gleichen Höhe oder wachsen.[3]

Der erste Teil einer von E.-J. Horn durchgeführten Erklärung knüpft an die Formulierung von B. Balassa *ability to sell* (Fähigkeit zum Verkauf), der einzelnen Unternehmen. Im zweiten Teil betonte Horn, welche Folgen eine Überwindung der Weltmarktanforderungen hat. B. Balassa gab wiederum ausführlichere Definition von der Wettbewerbsfähigkeit, mit dem Hinweis, daß man bei den Erhebungen über sie bestimmte Elemente und Beziehungen in Betracht nehmen sollte. Er behauptet, daß ein Land größere oder kleinere Wettbewerbsfähigkeit hat. Das hängt von der Kosten- und Preisrelation im Wirtschaftsprozeß der Produktionsfaktoren ab. Es gibt noch eine wichtige Voraussetzung: die Fähigkeit eines Landes

[3] E. J. Horn: Die Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland, [n:] Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 14 Jg., 1985, S. 347.

zum Güter- und Dienstverkauf verschlechterte sich nicht sowohl auf dem Binnen- als auch Weltmarkt.[4]

Balassa war in dieser Formulierung nicht besonders weitreichend, denn er bestimmte nur einen kurzfristigen Gesichtspunkt des Zahlungsbilanzkompensierens. Er ging von der Annahme festeren Währungskurses. Können Währungskurse nach Belieben schwanken (nie, wie es B. Balassa bezeichnet [5]), verursachen Angebot- und Nachfrageveränderungen kleinere oder größere Wettbewerbsfähigkeit eines Landes, bringen sie nur Wandlungen im Arbeitsteilungsmodell; Zeitgenössisch stellen die meisten Ökonomen diese Denkweise vor, aber nicht im so engeren Sinne wie B. Balassa. Die wechselnden Währungskurse sichern nur theoretisch, daß die Volkswirtschaft Einfuhr mit Ausfuhr vergelten kann.[6] Zugleich muß man sich dieser Sache bewußt sein, daß häufige Währungskursveränderungen auch zu vielen ungünstigen Wirkungen führen. Bis jetzt durchgeführte Betrachtungen deuten ohne Zweifel darauf hin, daß die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft keine abstrakte Kategorie ist. Sie bildet reale Möglichkeit des Wohlstandsanstiegs eines Landes dank der durch die Teilnahme an internationaler Arbeitsteilung erzielten Vorteile Das Problem der Vorteile wird am häufigsten aufgrund üblicher Annahme der Außenhandelstheorie erklärt (Theorem der Komparativkosten).

Erzeugnisse, Unternehmen oder Wirtschaftszweige eines Landes, die über komparative Vorteile verfügen, können sich im internationalen Wettbewerb halten, d.h. können im Vergleich zu ausländischen Wettbewerbern besser als andere Erzeugnisse, Unternehmen und Wirtschaftszweige dieses Landes existieren. In diesem Kontext ist die Behauptung von S. Borner beachtenswert, daß der Begriff der „nationalen Wettbewerbsfähigkeit" (der ein Synonym internationaler Wettbewerbsfähigkeit ist) aufgrund der gleichzeitigen Entwicklung internationaler Arbeitsteilung nicht besonders brauchbar wäre. Er müßte durch den Begriff der Wettbewerbsfähigkeit einnzelner Unternehmen ersetzt werden. S. Borner stellt fest, daß das Problem der internationalen Wettbewerbsfähigkeit in der Struktur neuer Internationalisierungsformen grundsätzliches Problem der Konkurrenzübermacht des Unternehmens ist.[7] Die traditionelle

---

[4] B. Balassa: Competitiveness of American Manufactury in World Markets, [in:] B. Balassa: Changing Patterns in Foreign Trade and Payments, New York 1964, S. 26.

[5] *Ebenda*, S. 29.

[6] H.-H. Härtel: Wirtschaftspolitische Strategien zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der westdeutschen Wirtschaft, [in:] Die westdeutsche Wirtschaft im internationalen Wettbewerb, Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 29, Berlin 1983, S. 146.

[7] Siehe: S. Borner: Internationnalization of Industry. An Assessment in the Light of a Small Open Economy (Switzerland), Berlin 1986, S. 19.

Analyse des „Marktanteils" überwiegt eigentlich in den meisten internationalen Bearbeitungen.[8] Borners Meinung nach, ist die Wettbewerbsfähigkeit im Zusammenhang damit nicht in vollem Maße bedeutendes Kennzeichen des Landes, sondern ein Merkmal des Unternehmens.[9] Es bedeutet zwar keine völlige Verneinung der Bedeutung des Staates beim Bestimmen der Wettbewerbsfähigkeit[10]; doch seine Anschauungen umfassen eine Problemvereinfachung, denn er beruft sich nicht nur auf die theoretische Annahme der traditionellen Außenhandelstheorie, sondern auch auf seine Bedeutung in gleichzeitiger Arbeitsteilung und führt ihn zugleich auf die Urannahme des Güterhandels zurück. Wiederum läßt er das Problem üblicher Konzeption der Beurteilung internationaler Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft außer den Interessenbereich. Ist Borners Standpunkt richtig?

Prozesse der Internationalisierung und Globalisierung der Produktion in der Weltwirtschaft (in den zwei letzten Jahrzehnten) trugen zur Entwicklung des nationale Grenzen übersteigenden Unternehmungsgeistes bei. Er war auch eine diese Prozesse beschleunigende Anregung. Das Ergebnis dieser Zusammenhänge sind verschiedene Formen der Wirtschaftsinternationalisierung. Eine der solchen Formen sind transnationale Körperschaften, deren Ausbreitung die Liberalisierung der Produktionsfaktorströmung (besonders Kapital) ermöglichte. Dynamische Entwicklung transnationaler Körperschaften, die riesiges Wirtschaftspotential konzentrieren, verursachte: den Produktionstempoanstieg, besonders als Ergebnis der Zusammenarbeit, die Erhöhung der Außenhandelsumsätze, die Beschleunigung der Bildungs- und Verbreitungsprozesse des technischen Fortschritts in der Welt u.a. durch Lizenzexport, Know-how, neuer Industrieerzeugnisse usw., und auch den Bereichsanstieg der Beeinflußung und Kontrolle aller Gebiete internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Sie führten zur Monopolisierung großen Teils internationalen Waren-, Kapital-, Technologieumsatzes,[11] denn sie verfügten über riesige Finanz-, Technologie- und Produktionsmöglichkeiten, Verkehrsmittel, Informationsnetz und Verteilungskanäle. Die Folge des Wachstums transnationaler Unternehmen ist außerdem eine Abschwächung der Staatskontrolle der Wirtschaftsprozesse.

Es erfolgt daraus, daß „das Wirtschaftssystem immer internationaler in seinem Wesen wird, während das politische System fernerhin in großem Ausmaß nationalen Charakter hat. Der gegenwärtige nationale Staat

---

[8] *Ebenda*, S. 74.

[9] *Ebenda*, S. 75.

[10] *Ebenda*, S. 20.

[11] Vgl. J. Bossak, E. Kawecka-Wyrzykowska: Współczesna gospodarka światowa. Struktura i tendencje rozwoju, SGPiS, Warszawa 1984, S. 19.

geriet in Schwierigkeiten insoweit, als die Festigung der nationalen Staaten im 18. und 19. Jahrhundert logische Anpassung des politischen Systems der geographischen Ausbreitung des Wirtschftssystem. Die Ursache für diese Schwierigkeiten liegt darin, daß das Wirtschaftssystem sich im Gegensatz zum politischen System außerhalb der Grenzen nationaler Staaten ausdehnt".[12]

Kann man also mit Borners Ansicht übereinstimmen? Es scheint unmöglich zu sein, aber es ist schwer eine eindeutige Antwort zu geben, besonders dann, wenn man sowohl die Stellung transnationaler Körperschaften als auch die damit verbundenen politischen Erwägungen in Betracht nimmt. Bei der Mißbilligung Borners Ansichten muß man folgende Sachen erklären:

— die Kategorie der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft und Faktoren, die sie bestimmen, (besonders die Rolle des Staates);

— die Beziehung zwischen der Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft und dem Wettbewerb eines Unternehmens;

— die Erklärung der Wettbewerbsfähigkeit in Außenhandelstheorien;

— neue Wettbewerbsformen auf den Außenmärkten und die Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen;

— Methoden und Verfahren der Wettbewerbsmessung in Mikro- und Makroskala.

STRESZCZENIE

Wydarzenia i procesy polityczno-ekonomiczne dokonujące się zarówno w skali gospodarki światowej, jak i wewnątrz ugrupowań funkcjonujących na poszczególnych kontynentach oraz w ramach pojedynczych państw generują nowe impulsy do rozważań o charakterze teoretycznym i pragmatycznym nad modelem konkurencji, jej metodami i kierunkami nie tylko między związkami integracyjnymi, ale także między gospodarkami narodowymi, jej gałęziami i przedsiębiorstwami.

Zdaniem Silvio Bornera pojęcie „narodowej zdolności konkurencyjnej" (która jest synonimem międzynarodowej zdolności konkurencyjnej kraju) na gruncie współczesnego rozwoju międzynarodowego podziału pracy jest niezbyt przydatnym wyrażeniem i winno być zastąpione przez pojęcie zdolności konkurencyjnej specyficznych przedsiębiorstw, tj. korporacji transnarodowych. Czy pogląd Bornera jest słuszny? Czy można problem powszechnie stosowanej koncepcji oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej pozostawić poza sferą zainteresowań? Wydaje się, że nie, choć trudno jest dać w pełni jednoznaczną odpowiedź, biorąc m. in. pod uwagę zarówno pozycję korporacji transnarodowych, jak i względy polityczne z tym związane.

[12] A. Lindbeck: The Changing Role of National State, Kyklos 1975, Vol. 28, Nr. 1, S. 29.